



生活原来如此

撬动地球

I Can Leverage the Earth



生活原来如此

# 撬动地球

I Can Leverage the Earth

为什么全世界的水兵的裤子都是女装款式？  
为什么冰激凌还能油炸了卖？  
为什么写在纸尿片上的求职信能博得雇主青睐？  
为什么“光头理发店”可以一炮而红？  
为什么小小的绿豆，  
可以保护一船的瓷器不受颠簸之苦？

《撬动地球》告诉你：

思维决定命运！

也许就是一刹那的灵机妙想，  
可以成就一个与众不同的你。

用创意撬动地球，  
你，准备好了吗？

目录  
Content



- 7 三岁孩子的宏伟建筑
- 9 安全心理
- 10 把玩具卖给老人
- 11 不必走的弯路
- 12 菜刀里的生机
- 14 带着发现的眼光
- 16 把总统印在硬币正反面
- 17 不妨来点绝招
- 19 餐盘的秘密
- 20 创意不会荒芜
- 22 打掉那堵墙
- 23 不拉马的士兵
- 24 带刺的铁丝网
- 26 当五十二层的大厦落满鸽子
- 28 到哪儿发宣传单
- 30 第三种选择
- 32 海湾大桥的安全网
- 33 第一百只猴子
- 35 定期抵达的问候
- 37 非常搬迁
- 39 “光头理发店”

目录  
Content



- 41 非常算术
- 42 黑手与白手
- 44 巧用绿豆
- 46 很多备份
- 48 花坛之匠
- 49 火山灰飘来的商机
- 51 巧测数目
- 52 简单的智慧
- 54 垃圾桶上的人性
- 56 老天爷为我打工
- 57 卖马
- 58 墙壁带来的效益
- 60 巧救老妇
- 62 卖玉
- 64 巧妙的空间利用
- 66 让“8”大于“8”
- 68 赛马的智慧
- 70 让难题开花
- 71 桑切斯的智慧
- 73 生意兴隆的饭店
- 74 水兵裤的由来

- 76 思维决定命运
- 78 损失变优势
- 80 特别的宠物店
- 82 污水中的项链
- 84 小一号的简历
- 86 一锤子买卖
- 88 应变能力
- 89 用海鸥对付潜艇
- 91 用自己的方法卖辣椒
- 93 油炸冰激凌
- 95 右手比左手大百分之四
- 96 只想跟别人一样
- 98 纸尿裤上的求职信
- 100 智讨债款
- 102 滞销与流行
- 104 最精彩的“恶作剧”
- 105 最有效的打折
- 107 相马高手



## 三岁孩子的宏伟建筑

作者 莫小米

朋友的儿子十七岁，去年获国际奥林匹克物理比赛金奖，被保送重点大学后，个人资料又上了因特网，目前已有多所国外名牌大学愿提供奖学金，盛邀其前去学习。

于是，周围望子成龙的母亲们都前去讨教，这倒让我想起往事一桩。

那年她的儿子三周岁生日，我们几个特意买了些玩具礼品去凑热闹。敲门进屋，说笑问好，还急着要去逗她的宝贝儿子。朋友却把手往嘴唇上一搁：“嘘，轻点儿，正玩得起劲呢，别打断他。”我们立时放低了声音往里屋看，那小家伙正用多种积木在搞一个宏伟建筑，全神贯注，以致没发现有人到来。

当时就十分佩服这位母亲，现在更觉得，男孩所获成绩绝对与此有关。正是全神贯注使这孩子变得优秀。回头想想，我们自己工作时不希望被人打断，但有几个大人打断幼小孩子的活动不是随心所欲？当众多的父母埋怨自己的孩子学习注意力不够集中时，知道那原来是自己的过错吗？



最近读到一则科普资料,说人的注意力是一种非常有限的心理资源,它不像体力、智力那样可以做乘法,在特殊需要时可成倍增长;注意力只能做除法,如果同时分配给好几件事情,对每件事的注意力就会迅速下降,甚至丧失。

当我们自豪而兴奋地进入所谓的信息时代,却有许多人感叹终日忙碌却一事无成。是不是因为,可以打断我们的东西太多了呢?如果缺乏一点起码的自制力,无论对人、对事、对事业、对家庭,我们还能全神贯注吗?



## 安全心理

作者 佚名

这是一座天然海滨浴场。从海边向海里游去，一百七八十米之内，是安全的，水最深处不过一米八；而在一百七八十米之外，海底就像山崖一样，深不见底，水温也骤然下降十几度，且有鲨鱼出没，十分危险可怕。据说，每年盛夏时节，这里都要发生多起溺亡事故。

海滨浴场为安全考虑，在一百米处的海面上拉起一道“红线”，告诫游泳者不要再向前游了，否则就有生命危险。然而，令人不解的是，“红线”标出后，仍有一些胆大妄为者不听劝阻，直闯“红线”，铤而走险。有人还满不在乎地说：“怕什么？还有几十米才到危险区呢。”殊不知，那七八十米的“安全地带”并不是那么“安全”的，有人游着游着就一下子滑进了“万丈深渊”，再也上不来了。

后来，有人提出，干脆把“红线”移至一百七八十米处，一点“安全余地”都不留，过线即是“鬼门关”。如此“警戒”，果然奏效。从此，竟再没人敢擅自越界了。

## 把玩具卖给老人

作者 谢国渊

他是个老实巴交的农民，在一家玩具厂做搬运工。

这天，厂门口贴出告示，说受金融危机影响，工厂被迫关门，工人只能领取与自己工资等价的玩具作为补偿。

他和工友们一起，从工厂领回几十箱玩具。工友们每天去步行街摆地摊，摆了大半条街，几天都卖不出一件。他却带着玩具去了老人社区。想不到他带去的玩具很受欢迎，不断有老人要买他的玩具。半月不到，他的玩具就销售一空，接着，他又低价从其他工友手里买来玩具，继续到老人社区卖，收入比在工厂高出很多。

朋友问他：“卖给儿童的玩具，你怎么卖给老人呢？”他说：“现在哪个老人不疼爱自己的孙辈？买个玩具给他们，小孩高兴了，大人不就高兴了吗？再说，这些老人喜欢串门聊天，好东西会到处宣传。一传十传百，只要卖动一只，就等于卖出一批。”

是啊，看似复杂的推销，其实如此简单。

## 不必走的弯路

作者 沈岳明

严寒的冬天，一个年轻人和一位老者一起过河。

年轻人看见老者脱去鞋袜准备趟水过去，便赶紧阻拦：

“您难道不知道上游有一座桥吗？”老者平静地回答：“我知道。”说完依然脱着自己的鞋袜。年轻人望了一眼冰冷刺骨的河水说：“如果您嫌上游那座桥离得太远的话，还可以去下游坐船过渡。”老者仍平静地回答：“我知道。”这时，老者已经趟到了河中央。

年轻人十分不解地冲老者问：“您既然知道，只要再往前走一些路，或者再往后走一些路便可以不必脱去鞋袜，更不必受河水刺骨之冷，为何还是要坚持趟水过去呢？”

老者笑道：“年轻人，也许你说得对，如果按照你的方法，那确实能少受些痛苦，可是，人生短暂，如果做每件事都要绕弯子的话，生命可禁不起消耗啊！”

这时，老者已到了河的对岸。年轻人猛然醒悟，也挽起裤腿趟了过去。

## 菜刀里的生机

作者 王贞虎

刘莉所在的刀厂发不出工资，用菜刀抵算。她只好将那些菜刀拿到街上卖。眼看天快黑了，一把菜刀也没卖出，她不由着起急来，央求一位大嫂：“行行好，就买一把吧，我照本给你。”

哪知那大嫂却白了她一眼说：“买一把刀，能管多少年呐。”她又陪着笑脸鼓动道：“我厂的菜刀物美价廉，你可以当作礼品送人呀。”但那女人却冷笑一声道：“送礼？人家送花是送爱呀关怀呀什么的，你送刀，是不是暗示着‘一刀两断’、‘两面三刀’、‘笑里藏刀’呀？亏你想得出！”

突然间，一道灵光在刘莉的脑中一闪。她非但没生气，反而高兴起来，她向那位大嫂鞠了一躬，说：“谢谢了！”就三两下收了摊，兴冲冲地跑到工厂里，包下了所有积压下来的刀具。

接着，她从库房中取出了积压的所有菜刀，将它们重新包装，在精美的包装盒上，全都写上“馈赠佳品”的字样，又在每一只盒上印上一两句话，诸如“抽刀断水水更流，友情天长又地久”，“为朋友两肋插刀，观友谊流水知音”，“上刀山、下火海，肝

胆相照；刀子嘴、豆腐心，心比日月”等字样。

果然，经此一改装，投放市场的第一批刀具，竟被顾客一抢而光。不到三个月，所有的积压产品被销售一空。几年后，刘莉已拥有五家百货连锁公司。逢人她便说，是当初那个灵光一闪的念头，让她有了今天的成就。

其实，机会对每个人都很公平。就看你能不能换种思维，大着胆子去做！



## 带着发现的眼光

作者 陈亦权

山田幸男是一位让全世界掀起“艺术火柴热”的人。

十多年前，山田幸男还只是日本大阪一家广告公司的设计师。有一次，大阪设计界将举办一个以“箱子”为主题的艺术展。山田幸男开动脑筋准备参展的艺术品，但一时想不出新颖的创意。那天，山田幸男和所有设计师们被老板临时叫到仓库打扫卫生。同事们在把零零碎碎的垃圾搬向车子的时候，一个半开着的火柴盒掉在了地上，火柴棍顿时撒落一地。同事们连忙拿来扫帚清扫，但山田幸男看着那一根根细细的火柴棍，觉得它们很像人形木偶，心中突然萌生出一个灵感：用火柴参展！

回到家后，他用笔在火柴头上画出了可爱的人脸，把一根根火柴绘制成日本传统工艺木偶头的样子，居然非常好看。几天后，山田幸男把这些火柴及火柴盒搭配起来参加了艺术展，这个让人耳目一新的创意，竟然使他获得了一等奖！

从那以后，他除了制作“人脸火柴”外，还制作了许多小狗、白鹤、小鸡、兔子、蜜蜂、熊猫、小猪等新款的艺术火柴，也有一

些酷似达摩人脸的不倒翁“大号火柴”。这些火柴推向市场后，立即受到了消费者的青睐。火热的销售为山田幸男带来了滚滚财富。一年后，他组建了全球首家艺术火柴生产企业，上门代理商络绎不绝。如今，木偶火柴不仅在全球大型商店销售，还进入了礼品店，生产和销售规模进一步扩大。

其实，创新需要的也正是这样一种“发现的眼光”，在平凡的工作中看到不平凡之处，并发现创新的契机。



A series of horizontal dashed lines for writing, spanning the width of the page below the main text.





## 把总统印在硬币正反面

作者 房兆林

在美国第五十四届总统选举时，两位候选人布什与戈尔的得票数十分接近，从而导致新总统迟迟不能产生。此时，有一家公司原计划发行新千年总统纪念币，想借此机会让公司摆脱几个月以来业绩不良的困境。可新总统迟迟选不出，公司的所有计划就将搁浅，这样一来，公司的处境将会雪上加霜。

就在公司领导束手无策时，公司的一名工程师灵机一动，利用原来早已准备好的布什与戈尔的雕版像制成银币发行，不分正反面，一面是小布什，一面是戈尔。因为总统迟迟选不出，把两位候选总统头像印在正反面，这一点恰好符合了民众那种期待而又希望再等待的矛盾心理。结果，这种纪念币一上市，短短几日，就被订购一空。

有的时候，危机里蕴含着转机，从而让自己的人生更上一层楼。